# 2024年晚会赞助策划书(实用15篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-24

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。晚会赞助策划书篇一一、活动简...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**晚会赞助策划书篇一**

一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，2024年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：2024年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2 )、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看（），不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)、如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，极具有长远意义。

4)、便捷的活动申请。商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过与个别系以晚会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)、高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

6 )、值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、 生物工程学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)、在以往的校内活动中，我院积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

3)、我院在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

4)、本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)、迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

四、宣传计划

1)、横幅 ： 于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂， 直到活动结束，一目了然，持续时间长(公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的)。

2)、海报宣传 ： 在全校各宣传栏内张贴海报 , 在保证有关活动的宣传的情况下 , 可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单 , 以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，建议公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传达到最好最全的效果。

3)、展板 ： 在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4)、网站宣传 ： 我们将在\*\*职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)、校内媒体 ：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)、产品展销会： 在活动会场附近设展览场地，进行公司产品小型展览会，活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光，建议公司准备具有公司特色的音像制品现场播放以求效果最佳。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

五、商家补偿计划

传单：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单(该项目可独立)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供

1)、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2)、扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3)、 通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议， 我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表：略

元旦晚会拉赞助策划书(三)

**晚会赞助策划书篇二**

本站发布迎新晚会赞助策划书范文2024，更多迎新晚会赞助策划书范文2024相关信息请访问本站策划频道。

主办单位：河南建筑职业技术学院

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

一、前言

作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办方的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商家达到想要的宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十月是活动开展的时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。因为09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有的时间组织和参与活动，更何况学院的活动月也在这个时候完全开放，很有活动的气氛。在这个宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在大学生中树立良好的.公众形象，同样哪个公司能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的品牌形象，更好地去稳固原有市场和吸引新的消费群体。因此，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具性。况且本次活动是河南建筑职业技术学院特色的招牌活动之一，也是本学年的重头戏，因此得到院团委、学生会各部门及组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本院各兄弟协会、学生组织、校团体的鼎立相助。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。河南建筑职业技术学院学生会也会为此而奋斗到底。

二、市场分析

1.同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到的宣传。

2．学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。作为现代青年的高校学生都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的活动。若是商家能在文化节这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3.因为年年都有迎新晚会，如条件允许的话,商家还可以同我们生命科学学院建立一个长期友好合作关系，使商家在校园内外的知名度不断加深，极具有长远意义!

4．高效廉价的宣传在以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

5.便捷的活动申商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学院及各部门的大力协作配合。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、大学生有着自己消费特点：

（1）消费群体范围集中，针对性强，消费量大

（2）容易受周围环境的影响，消费易引导

（3）容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射

（4）接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力

三、活动介绍

晚会主要内容

1.晚会主题：“2024有你有我

2.晚会时间：2024年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1.体现特色性

2.加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3.丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**晚会赞助策划书篇三**

一、基本情况

主题：农学系第三届“丝路情·绿原梦”文艺晚会

时间：20xx年12月11日晚7：30

地点：河西学院音乐厅

主办单位：河西学院农学系

赞助单位：

二、市场分析

1、广告效益：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2、品牌效益：学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、浪漫的、能展示个性来表现自己的时尚活动。

3、因为年年都有新生，如果条件允许的话，商家还可以与我系建立一个长期友好合作的关系。

4、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

5、本次活动有一万多人了解，并至少有超过20xx人能进场参与。

6、假如这类活动能再次成功举办，我系将会在下年的同一时间策划更大的一次活动。本次活动非常关键，意义深远，商机无限！

三、合作细则

1、我们主要负责此次活动的宣传、组织、策划、主持、表演等。

2、活动前的各种宣传工作：海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

3、元旦期间的校内各种海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

4、将商家的名称及相关标语融入到晚会中。

5、商家若有其他要求和建议可提出由双方商量决定。

四、学生消费的主要热点

1、文化用品：主要集中在数码产品、手机、电脑、书籍和学习用品等；

2、服饰：集中在品牌服饰、休闲、工艺、装饰和运动系列等；

3、日常消费：集中在特色餐饮、小吃、商场、超市和日用品等；

4、美容美发：集中在化妆用品、美容、美发等。

五、宣传工作

1、横幅在校园南北区醒目处悬挂宣传横幅，从晚会前一星期悬挂到晚会结束三天后，公司可以以私人名义悬挂。

2、刊物《大学绿色报》第一版予以报道。

3、海报宣传在校园内张贴大型海报，达到最大的宣传效果。

4、展板。

六、商家补偿计划

名称形式备注。

冠名权赞助金额要超过半数方可有冠名权。

海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物，商家自行设计也可横幅宣传在校园里可悬挂带有商家特色的横幅，但不可太商业化。

现场鸣谢活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，效果十分明显特邀嘉宾我们邀请贵公司的代表来参与我们的活动现场。

七、结束语

亲爱的商家，热忱欢迎您的加入，我们坚信在我们的共同努力和精心策划下，此次活动定能成为贵公司在我院宣传推广的典范。我们将始终以诚恳认真的态度，竭力让贵公司的每一分钱都能得到超值的回报。

**晚会赞助策划书篇四**

尊敬的赞助商：

您好!

xx职业技术生物工程学院将于12月中旬举办20xx年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

1)活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20xx年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的\'手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)主办单位：生物工程学院

4)承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)晚会时间：20xx年12月12日

6)活动地点：学院大礼堂

1)本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2)类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，极具有长远意义。

4)便捷的活动申请。商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过与个别系以晚会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到的宣传。

6)值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

1)生物工程学院是我校成立最早教学师资力量的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)在以往的校内活动中，我院积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

3)我院在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

4)本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

1)横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，直到活动结束，一目了然，持续时间长(公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的)。

2)海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报,在保证有关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单,以求对公司的宣传达到面的效果，建议公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传达到的效果。

3)展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院拥有。

4)网站宣传：我们将在xx职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)校内媒体：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)产品展销会：在活动会场附近设展览场地，进行公司产品小型展览会，活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光，建议公司准备具有公司特色的音像制品现场播放以求效果。

7)刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

传单：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单(该项目可独立)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供

1)增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2)扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3)通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

**晚会赞助策划书篇五**

活动名称：爱心环保协会一周年庆典

活动地点：广东商学院华商学院综合馆

活动时间：20\*\*年5月26日19：30—21：30

参与对象：华商学院全体师生

二消费及效益分析

华商学院作为一所民办独立学院，目前不只有8000多名学生，而且在校学生普遍出于优越的家庭环境，对干洗等高品质服务有较高的消费潜力。但是湘姐干洗作为一家新进服务商，在本学院缺乏知名度和信任感。如果湘姐干洗与本协会达成宣传合作，凭借本协会的良好口碑，一定能让更多的华商学子了解、信任湘姐干洗，为湘姐干洗在华商学院的发展“破冰”。

从消费心理上看每一种服务并不是一开始就能获得消费者的亲昵，它都是经过一定的过程（好奇——尝试——信任服务产品——介绍、传播服务产品——旧引新客源）构成一个循环。

效益通过本协会在周年庆典活动的一系列宣传，湘姐干洗务必会获取广大华商学子的好奇心，进而赢得他们的尝试与信任，这将为湘姐干洗培养出更多的忠实顾客，有利于湘姐干洗在华商学院市场的长远发展。

三庆典经费预算:

四活动回报方式：

在活动现场派发“湘姐干洗”的服务单张。

在下一学期新生报到入学时协助派发“湘姐干洗”的宣传单（附：宣传单由贵单位提供）。

在我方设计的传单和制作的海报中注明贵公司的名称。

在兑换给现场观众的礼物上标注“湘姐干洗”提供。

还有一个横幅宣传，特别鸣谢赞助商。

相信通过以上各种方式的宣传，一定能够大大提高“湘姐干洗”在我院的知名度，并顺利在我院发展壮大。学生是消费的一大群体，一个很有潜力的市场，相信“湘姐干洗”不会错过这个机会。

注明合作内容：赞助商（湘姐干洗）需为我方提供必要的活动经费，包括：宣传横幅、活动奖品、宣传海报、活动现场装饰品及其它杂碎物品等费用共计370元。本协会为赞助方（湘姐干洗）提供上述宣传服务。

有关具体事项我方将与贵公司视情况择日详谈。以上内容情况如有所改变我方再告知贵公司，贵公司有何意见与建设可与我方商讨。

联系方式：沈凯莹：\*\*\*\*\*

袁佩思：\*\*\*\*\*

最后预祝我们合作成功、合作愉快。也衷心祝愿“湘姐干洗”的生意蒸蒸日上、如日中天！！

广东商学院华商学院

爱心·环保协会

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**晚会赞助策划书篇六**

办单位:株洲职院人文旅游系

承办单位:人文旅游系团总支.学生会

活动时间:xx年12月24号

活动地点:学院艺体馆

联系电话:

一 、前言

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。

然后辐射全市。

提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。

为xx年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

二、晚会时间:xx年12月24号

晚会地点:学院艺体馆

三、可行性分析

1 从晚会的性质讲:元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈:本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。

届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看:以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为xx年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

四、特注:

(1)此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

(2)届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

五、宣传方式

2.贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3.在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。

最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4.在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5.晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。

(由贵公司提供)

6.派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有什么要求，我们将尽最大努力满足。

六、补充赞助方案

1.冠名:独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名:可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

七、宣传流程

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。

如果能得到您的.支持和合作，我们将深感荣幸。

我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣传效果，我们怀着极大的诚意等待您的回音。

谢谢!

并祝您的企业蒸蒸日上

一、前言:

本策划书首先着眼于开拓昌东高校市场，向广大大学生进行贵公司产品的宣传推广，在同类产品中起到“先入为主”的作用。

然后辐射全市。

提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司产品在南昌的市场占有额。

为20xx年贵公司再创佳绩打下良好的基础。

二、蕴藏商机

1、我校共有两个校区，彭桥校区和瑶湖校区，其中瑶湖校区为主校区，位于昌东高新技术开发区，距市区较远，周边无大型企业和商场，不利于大学生学习、生活消费，该校区处于瑶湖高校园区的中心，北接江西外语外贸学校，南靠江西师范大学、西临江西蓝天学院、轻工学院，与江西现代学院、江西师大职院相望。

处在高校园区的黄金位置，对公司宣传品牌，打入昌东高校市场，是一个不错的选择。

2、校园面积2024亩，其中彭桥校区124亩，瑶湖校区1902亩。

截止20xx年9月，我院现有在校学生近16000人，瑶湖校区约13000人，彭桥校区约3000人。

这样的万人高校无疑具有潜在的消费市场。

3、高校市场一直是企业、商家的必争之地。

企业、商家非常重视大学生的消费观念，因此他们往往结合校园的大型活动进行产品的宣传与推广。

众所周知，南昌百事可乐有限公司和南昌统一公司每学年都在高校举办大型活动，借此机会来打开高校市场的大门，扩大其市场占有额。

4、大学生思想先进、追求时尚，易于接受新鲜事物，这更有利于宣传。

此外，大规模宣传推广活动本身就容易引起社会各界的密切关注，较易引起良好的社会效益。

所以在高校宣传，对贵公司业务的开展和推广都有举足轻重的作用。

三、可行性分析

彩，深受广大师生的喜爱，本年度的元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2、从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，举院欢度。

届时将由校领导、教职员工及家属、广大同学参加观看，同时还将有兄弟院校的嘉宾前来欣赏，人流量大而密集，参观人数空前之多，这非常有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3、从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为契机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双盈，为06年进入我校市场建下合作基础。

四、晚会简介

晚会时间：20xx年12月31日20：00—20xx年1月1日0：00

晚会地点：南昌工程学院瑶湖校区体育馆

晚会观众：南昌工程学院广大师生

**晚会赞助策划书篇七**

尊敬的赞助商：

一， 赞助活动意义

1 增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2 扩大公司在上饶师院的影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3 通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4 我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

二、 活动分析

1、本次露演得到了学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生前来观看，深受同学欢迎,并推动学校文艺事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到入场观看人次为5000左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

4、本次活动在上饶师范学院灯光篮球场举行，该区为校内最中心点，通过此次活动可扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

三、宣传方式

1、横幅:为期5天的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校球场边上等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在学校内的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、活动期间(1天)由贵公司在学校灯光球场进行一定规模的产品文艺演出、销售活动

4，前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

5、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

四、活动经费预算

〈一〉师院灯光球场场地租用费 3000元 后勤公司批准， 保卫处批准， 宣传部批准，学工处批准，校团委批准。

〈二〉专业演出灯光 1000元

1、 追光灯：2台

2、 电脑灯：2台

3、 烟雾机：1台

4、 泡沫机：1台

另：干冰、烟幕效果

〈三〉、专业演出音响 1500元

1、 主音箱：2对

2、 反送音箱：1对

3、 交响乐音响：2对

4、 无线麦、耳麦

另：舞台环绕效果

〈四〉、舞台 1500元 长10米 宽8米 80个平方舞台面积

1、平台搭建

2、背景搭架

3、幕布喷绘

4、大红地毯

〈五〉、其它材料 1000元

1、宣传横幅10条

2，保安工作人员、秩序维护员，

3， 宣传人员

4，后勤、志愿者服务队、礼仪队

〈六〉、演员酬金 4000元(40多名演员)

合计： 12000

活动地点：上饶师范学院灯光篮球场

策划主办单位：校团委

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次文艺晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

策划：上饶师院猫王俱乐部

**晚会赞助策划书篇八**

xx理工学院机电学院将于xxxx年12月23日晚6：30在学院豁度楼举办元旦迎新晚会。本次活动是为了庆祝元旦，迎接大一新生，丰富大学生活，活跃大学气氛的大型特色活动，到时候在学校高规格的演出大厅内，我们会邀请部分其他兄弟院校同学，并且还会有10级的大部分学生及09级的部分学生和一些学院领导到场，演出过程中会有颁奖抽奖及发言等活动，具有全校性的影响力。我院学生会外联部作为此次活动对外宣传联络单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我院大型活动的可行性进行了具体的分析，现将分析结果为贵公司作详细说明。

（一）投资高校活动的优势

1、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

2、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3、如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，极具有长远意义。

4、便捷的活动申请。商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过与个别系以晚会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

6 、值得一提的是我校在校大学生达15000余人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从我校毕业的大学生达近4000人，且我校毕业生在xx发展的人很多成为公司的主要负责人，届时达到的宣传效果将更明显。

（二）与我院合作的优势

1、机电学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2、在以往的校内活动中，我院积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

3 、我院在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

4 、本次活动将有近万人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限），并会在高校内广为流传。

5 、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6 、迎新晚会在校装饰隆重的豁度楼举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

高校搞宣传的独特效益：

1 、针对性强。高校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上重要的消费群体。

2 、宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、亲人、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十、十传百的宣传果可想而知。同时，我校的学生有相当一部分属于xx本地，在我校搞宣传对于企业品牌在xx地区的发展具有积极的作用。

3 、投资少，见效快。

4 、短期宣传，长期有效。在新生到校的第一时间段向其输入企业品牌意识，将深远影响其在校园以及毕业工作后的消费观。

5 、热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

1 、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率、、

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现最大的利益的目标。我们双方将在以后的工作中相互支持。

本次活动是为了庆祝元旦，丰富大学生生活，活跃校园气氛的大型特色活动。具有全校影响力。

主办单位：xx理工学院机电学院

赞助单位：中国电信公司

活动时间：xxxx年12月23日晚6：30

活动地点：xx理工学院豁度楼

活动内容：当天活动详细内容是由理事委员会策划的，他们那里有一份详细方案，但在活动开展前暂不公布。

1、横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，直到活动结束，一目了然，持续时间长（公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的）。

2、海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报，在保证有关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前（建议公司参与设计海报或展板），宣传单，节目单，以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，建议公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传达到最好最全面的效果。

3、展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4、 网站宣传：我们将在机电学院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5、校内媒体：通过xx理工学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对电信公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6、产品展销会：在活动会场附近设展览场地，进行公司产品小型展览会，活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光，建议公司准备具有公司特色的音像制品现场播放以求效果最佳。

7、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《xx理工学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

赞助总金额要过半数方有冠名权

传单：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单（该项目可独立）

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物（商家可自行印制）

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1—2张海报（本版不受其他宣传影响）

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅（不可太商业化）

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品（必须满足现场需求方可）

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发（由商家自己提供）

10、促销点：活动当天可在现场搞促销（要另收一些场地费）

11、宣传栏：赞助商的传单和海报我学院包办在校内和公寓宣传栏内张贴（两三天会更新一次）

12、咨询点：活动前两天和活动当天可设点接受学生咨询，从而介绍贵公司（最好给介绍人员一点茶水补助）

13、电信公司现场问题及抽奖：公司可在晚会中间进行现场抽奖问答活动，问答内容可与电信公司有关，奖品可以是公司相关产品或服务，奖品由公司提供。

14、媒体宣传：活动前期及活动当天可在校广播站进行报道宣传。

15、开场介绍：活动开场时主持人会着重介绍赞助本次活动的相关公司。

16、嘉宾介绍，发言及颁奖：公司可派几位工作人员到场作为会场嘉宾，节目开场时会对嘉宾进行介绍，节目过程中的颁奖活动可由嘉宾颁奖，必要时嘉宾可以进行发言。

17、现场鸣谢：活动过程中会在适当的时候对贵公司的赞助表示感谢，并作相关宣传。

18、升空气球横幅：在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅（不可太商业化）

19、现场气氛宣传：对现场观众可派发荧光棒、充气棒、哨子、彩喷等饰物，饰物上可映有公司标志。

20、幕布醒目宣传：活动现场背景幕布上可印有贵公司相关醒目标志。

21、公司节目：贵公司可组织相关人员在晚会中穿插表演节目，并作一定的介绍宣传。（不可太商业化）

合计1500元

（1）独家赞助

独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

（2）多家联合赞助（考虑2－3家）

赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动。享有部分商家补偿计划的条款，具体由赞助的资金的多少决定。

（3）除了赞助资金，公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物、奖品。服装，化妆等。也可提供贵公司的纪念品给入场的人员。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见、所有在校内的宣传活动由我们负责，公司可以派人监督、希望通过与贵公司通力合作、共同搞好这次运动会，期望贵公司尽快回复、期待您的加入！合作愉快！

**晚会赞助策划书篇九**

湖北第二师范学院文学院元旦晚会

湖北第二师范学院大礼堂

全校师生

送祝福、迎新年

1、向新生展示我院师生热情活泼的一面，并向全校展示我院风采

2、喜迎新年的到来

共青团湖北第二师范学院文学院委员会

湖北第二师范学院文学院学生会

湖北第二师范学院文学院社团联合会

承办单位：湖北第二师范学院文学院恒星话剧社

协办单位：湖北第二师范学院文学院国标舞协会、晨钟文学社

1、嘉宾：学校有关指导老师，社团联合会负责人，各社团的负责人及兄弟学校社团负责人

2、演员：文学院社团社员，其他社团成员及老师

3、工作人员：社团全体成员及学生会成员

4、观众：全院学生

1、本次文学院元旦晚会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大，参与者多，节目精彩。能吸引更多师生观看，深受同学欢迎，必会引起全校性轰动。

2、在校大学生人口密集，为贵公司宣传的成效会很明显。

3、同广播电视报刊网络等媒体相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

4、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们文学院社联积累了不少宣传经验，在学校拥有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动。

1、横幅：为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅，（内容为xxxxxx公司预祝文学院元旦晚会取得圆满成功，及该公司的地址，联系方式）活动前一个礼拜粘贴在人流量最大的位置。

2、我们将在宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

3、冠名权：本次活动以“xxxxxx冠名赞助”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权。

4、传单宣传：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单。该项目可独立。

5、海报宣传：海报上公司以赞助商的身份出现，并可印上公司标志。商家自己提供海报会更好。

6、小册子宣传：如公司有自己的宣传小册子可协助派发。册子由商家提供。

8、宣传栏宣传：赞助商的传单海报根据具体的需要而定。

9、投影仪宣传：晚会现场可以播放赞助商需要宣传的内容。

10、奖品宣传：奖品由公司提供，可以出现在互动环节。

11、嘉宾发言：贵公司可派代表参加我们的晚会，可以在活动期间以嘉宾的身份上台发言。

12、现场鸣谢：晚会期间，公司名称以口头鸣谢形式由主持人大声念出。

预计赞助费用：3500元

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共谋发展。

2、扩大公司在我校的影响，通过全面的宣传，提高公司的声誉。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们衷心的希望能够以此次活动为契机和贵公司建立更长久的合作关系。

补充赞助方案：

1、独家赞助：独家赞助拥有活动的冠名权。

2、多家联合赞助：考虑3-5家，赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动期间。

3、商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果，我们都将乐于接受。

为保障双方的利益，活动赞助事宜商定后将签订协议保障活动的合法性。赞助事项以协议为准，特殊情况双方本着友好原则进行协商。

我们希望能和贵公司通力合作，共同搞好这次晚会。期望贵公司尽快回复。衷心期待您的加入。合作愉快！

**晚会赞助策划书篇十**

大学生雷锋连是一支非常有特色的社团，雷锋连采用部队编制体制设定框架，实行半军事化模式，始终把“做人”训练和修养作为核心课程，“做事先做人，做人要做人格完善的人”的雷锋精神贯穿始终，因此，大学生雷锋连队员成了企业用人单位到校招聘的首选对象。此次“学生干部交流会暨元旦晚会”就是由雷锋连发起，邀请大学生创业协会、青年志愿者协会等各大社团协办。

（赞助本校的优势）

１．有利于企业增强大学生对产品．品牌的认知度和认同度

a．本次活动推崇时尚，大学生的消费观念正在逐步形成时期，对于企业而言，此时正是对消费群体最佳的品牌质量植入期和市场培育期。

大学时期是大学生一生中记忆力最旺盛的时期，极易接受适合他们需求和感受的产品和品牌。

２．有利于对大学生市场的广告效应降低成本

b．主行道是人流最集中的地方，我校学生市场有较大的封闭性．集中性和特殊性，传统大众传媒难以对其形成直接影响力。借助娱乐性和营销轰动性的晚会会更加吸引学生的注意力。

c．在活动期间，我们将会综合运用彩气球、横幅、宣传单等多种广告手段，在有限的时间内加强密度，达到＂广而告之＂的目的。

d．企业在有限的场地，组成整齐划一的方阵，统一服装，促进广告效应。

e．我们积累了不少的宣传经验，在学校有强大的宣传网，并且有足够的人力资源为贵公司进行宣传活动。

３．有利于赞助商提高市场竞争力

b．赞助“学生干部交流会暨元旦晚会”能有效的提升企业文化在本校的文化。

c．企业在有限的场地，组成整齐划一的方阵，统一服装，统一口号，能有效的提高员工的自豪感和归属感，从而提高企业内部竞争力。

４．注重长远效益

b．大学生是未来中国消费者的主流和最有价值的群体．

c．大学生的消费具有强大的带动作用，不仅能引导青年消费群体，还能影响到其所在家庭的消费。

d．在这次活动中树立品牌形象，能够吸引更多的优秀人才加盟。

５．在校团委的组织带领下，赞助商可以做市场调查，以便做出最新．最具权威的决策．

６．便捷的活动申请：

赞助商在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，但一定要经过一系列的申请，而通过和我们雷锋连合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

１．开场序：以一个舞蹈为开场舞，提高现场气氛；

２．四位主持人上台进行晚会开幕词；并介绍各社团的历史；

３．领导讲话；

５．乐章结束后，进行＂优秀学生干部＂颁奖仪式；

６．压轴：在场人员合唱＂相亲相爱一家人＂

７．伴随着＂相亲相爱一家人＂歌曲，主持人登台进行闭幕词（歌曲伴奏为背景音乐）；

一特别赞助回报

赞助形式：特别赞助

赞助金额：300元

名额：2-3家

赞助权益回报：

（一）荣誉回报

1.获得本次晚会的”特别赞助”荣誉称号,授予证书

2.“特别赞助”企业可获得”湖北经大报”或校广播的特别关注

3.晚会名称为“学生干部交流会暨元旦晚会”贯穿晚会始终。

（二）宣传回报

a：标版广告回报

1.在校内悬挂2个”特别赞助”企业醒目条幅并标明对本次晚会的贺语或形象宣传板2个(1\*2米)(贵公司承担)

2.在晚会现场两侧摆放“特别赞助”企业形象宣传板2个(1\*2米)(费用由贵公司承担)

3.在晚会前期可为企业悬挂条幅五天

b：现场回报：

1、晚会荧屏出现“学生干部交流会暨元旦晚会由xxx冠名赞助”字样不少于3次，

2、在晚会的背景上标明独家赞助企业名称或logo

c：印刷品回报（连队纪念册）

1.”特别赞助”企业的宣传资料按文件形式派专人分发到所来宾手中。

2.入场券:晚会现场观众入场券印刷企业名称及logo

3.工作证:晚会工作人员工作证印刷企业名称及logo

（三）特别回报

1.“特别赞助”领导将受到本次晚会的贵宾礼遇

2.“特别赞助”企业代表享受和贵宾就坐礼遇

3.“特别赞助”企业代表享受与本次晚会领导和嘉宾单独合影留念的礼遇。

二、联合赞助回报

赞助形式：联合赞助

赞助金额：1500元

名额：3-5家

赞助权益回报：

名誉回报

1.获得本次晚会的”联合赞助”荣誉称号,授予证书和铜牌

2.“联合赞助”企业可获得“湖北经大报”或广播台的关注；

**晚会赞助策划书篇十一**

20xx年，我院在全国计划内统招2500人，计划外招生及成人自考招生3000人，合计5500人。在这广大的新生人群中存在着巨大的商机，相信贵公司不会放过这次美好的商机。据此，在新生报道之际，我院团委为了减轻学院经费负担，特与贵公司洽谈关于我院迎新工作以及迎新晚会的赞助事宜。同时为了提高贵公司的知名度，真诚希望与贵公司合作，具体活动项目及方案由双方商定后确定。

【具体迎新方案】

一、具体宣传方案

1、迎新引导牌:在新生报到之前，我院将制作一些引导牌，我们可在引导牌上印上贵公司标志并能安排迎新工作人员在接站车上宣传贵公司业务。

2、t恤衫:在新生报到期间，我院工作人员都可穿着贵公司的企业文化衫。

3、太阳伞:在校门口、收费处、咨询处、火车站、校园新生接待处、物品发放出等校园明显地方放置贵公司的太阳伞。

二、迎新生晚会

(一)、迎新晚会是最具影响力的宣传方式，届时将有教育集团及学院领导、教职员工及家属、广大同学参加观看，同时还将有其他兄弟院校的嘉宾前来欣赏，人流量大而密集，参观人数空前之多，这非常有利于商家品牌在我院做大、做广、做响。

(二)、以“迎新生晚会”为契机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双盈的目的，并为20xx年进入我院市场建立合作基础。

(三)、“迎新生晚会”活动方案

1、冠名权：本次活动可由贵公司独家冠名。

2、小册子宣传：如公司有新的宣传册子可在晚会现场协助派发(由商家自己提供)

3、横幅宣传:我们可在晚会现场悬挂贵公司条幅。

4、现场show:可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料。

5、奖品宣传:奖品由公司赞助。

6、晚会工作人员用品宣传:晚会工作人员可穿着贵公司企业文化衫。

7、促销点宣传:活动当天可在现场搞促销。

8、现场宣传:演出现场可用印有商家特色的道具进行布置，也可做些带公司特色的小册子。

9、嘉宾发言:晚会现场我们将邀请贵公司领导参加我们的活动，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言。

10、现场鸣谢:活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，并由主持人、表演者，游戏者宣传商家口号、标语等。

(四)、“迎新生系列活动”总赞助费用(独家冠名)

1、冠名费：1000元

2、迎新前期宣传：500元

3、音响、灯光设备租用4000元

4、舞台设计(包括幕布)1500元

5、服装、道具租用500元

6、vcd制作100元

7、小礼品200元(可由贵公司提供)

8、矿泉水50元

9、烟花：500元共计：8350元

以上提供的宣传方案为独家赞助方案，贵公司将获得我院迎新生系列活动及迎新生晚会的冠名权。

**晚会赞助策划书篇十二**

1）活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20xx年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳；对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上潮平两岸阔，风正一帆悬。

2）元旦晚会的主题：狂欢圣诞，喜迎新年

3）主办单位：生物工程学院

4）承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5）晚会时间：20xx年12月12日

6）活动地点：学院大礼堂

1）本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2）类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3）如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，极具有长远意义。

4）便捷的活动申请。商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过与个别系以晚会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5）高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

6）值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

1）生物工程学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2）在以往的校内活动中，我院积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

3）我院在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

4）本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与（因场地所限），并会在高校内广为流传。

5）此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6）迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

1）横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，直到活动结束，一目了然，持续时间长（公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的）。

2）海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报，在保证有关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前（建议公司参与设计海报或展板），宣传单，节目单，以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，建议公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传达到最好最全的效果。

3）展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4）网站宣传：我们将在xx职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5）校内媒体：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6）产品展销会：在活动会场附近设展览场地，进行公司产品小型展览会，活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光，建议公司准备具有公司特色的音像制品现场播放以求效果最佳。

7）刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8）传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

传单：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单（该项目可独立）

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物（商家可自行印制）

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1—2张海报（本版不受其他宣传影响）

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅（不可太商业化）

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品（必须满足现场需求方可）

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发（由商家自己提供

1）增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2）扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3）通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表：（略）

**晚会赞助策划书篇十三**

一．活动目的及意

元旦晚会是我校每年定期举行的大型综艺晚会，为丰富大学生的课余生活，展现我校大学生的风采，同时给那些敢于表现自我，积极进取的学生一个表现自己的平台，加强新老生之间的交流，加强学校与外界之间的合作，特此举办此次规模宏大，影响力大的晚会。

二．可行性分析

1  从晚会的性质讲：元旦晚会是我校传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院团委举办，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将引起全校性的轰动。2  从晚会的规模谈：山东农业大学水利土木工程学院是我们学校人数最多的几个学院之一，本台晚会普将邀请各领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3  从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢。

4我院曾成功举办过很多大型活动，积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的时间达到很好的宣传效果。并且我们有足够的人力资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。同电视，报刊，传媒相比，校园宣传具有可以用最小的投资做到最好的宣传的特点。在大学城这个消费群体，这里地域比较集中，针对性也比较强，产品品牌和公司形象更容易深入人心。

三．赞助回报

１. 有利于企业增强大学生对产品．品牌的认知度和认同度

a.大学生的消费观念正在逐步形成时期，对于企业而言，此时正是对消费群体最佳的品牌质量植入期和市场培育期。

b.企业以慈善大使的形象出现在学生面前，从而促进企业的亲和力，增强对产品和企业的认同感，从而占领公众的心理市场．大学时期是大学生一生中记忆力最旺盛的时期，极易接受适合他们需求和感受的产品和品牌。

2.有利于对大学生市场的广告效应降低成本

a.本校占地面积较小，学生人数众多，密度大，所以这次活动有广泛的学生基础．

b.在活动期间，我们将会综合运用多种广告手段，在有限的时间内加强密度，达到＂广而告之＂的目的。

３.有利于赞助商提高市场竞争力

4. 特别回报

a． 赞助企业可代表可获得本次晚会的就座礼遇和贵宾礼遇。

b． 赞助企业可获得我院颁发的合作证书一份，成为我院长期的合作对象。

c． 可派选企业内部人员上台表演，展现企业的风采，提升员工的荣誉感。

d． 可获得珍贵录像一份。

三．宣传方式

1. 晚会前期出宣传展或者海报，作为前期推广与宣传，明确指明贵企业的名称。

2.派学生分发贵公司的宣传单（由贵公司提供）。

3. 在晚会进行期间，向工作人员及其学生志愿者分发有赞助商标志的物品，穿戴公司的服饰，加大宣传力度。

4.在晚会现场拉大型显目横幅进行宣传。

5.冠名：在晚会开始前宣报赞助企业的名称，给人留下深刻印象。

6.主持人可适当陈述贵公司情况，更快更好的提升企业形象。7．可提供与我校学生同台演出的机会，加强学校与贵企业的友谊。

8.在晚会期间可以增加抽奖环节，奖品可以为贵公司的产品或者是代金卷。

9.组织问卷调查。由贵公司提供问卷，我方人员负责调查，在进行统计。

10.可在我院主页上标写新闻题材：xx公司与我院合作举办元旦晚会的报道。

四．经费预算

1.音响：500元；

2.服装：1300元；

3.舞台背景：400元；

4.舞台装饰：200元

5.舞台灯光：800元；

6.活动展板：200元

7.横幅:100元

8.化妆品费用：100元；

9.入场券等打印费用： 200元；

10.矿泉水：100元；

11.现场照相和洗像费用：100元；

共计4000元

五．事项说明

1.企业可全额赞助，也可经协商部分赞助。我们会根据您的赞助金额，给予相应程度的宣传。

2.企业提出的其他要求，可与我校协议后决定是否可行。

六．赞助单位：

希望贵企业能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

赞助联系人：

山东农业大学水利土木工程学院团委

xx年xx月

**晚会赞助策划书篇十四**

感谢您能够对我们的活动感兴趣，也十分感谢您对能抽出时间

1.活动名称：海南大学政治与公共管理学院迎新晚会2.活动主题:迎来新生代，政当远航行。

3.活动时间：20xx.12.19

三.可行性分析

1.此次活动是我们学院每一年都会举办的传统活动，到时候会吸引本院所有学生以及兄弟学院部分学生参加，规模较大。

2.以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动。

四.宣传方式

(商家可根据实际需求以及赞助方式选择一个或多个宣传方式，若有其他想法，可再协商)

五.商家赞助方式

1.提供资金，资金金额协商解决

2.提供主持人以及开场舞演员等的服装(主持人，两男两女，西式和中式礼服;舞蹈演员，七到九人)

3.晚会当天提供专业化妆师4.提供晚会当天嘉宾等的食品和饮料

(附：由于所需赞助资金及物品较多，所以采用多家合作赞助的方式，宣传以及赞助方式具体可以当面协商)

六.预算

共计：12390元

最后，再次感谢商家对于我们的信任和支持，祝您工作顺利，生活愉快!

**晚会赞助策划书篇十五**

一、活动名称：湖北第二师范学院文学院元旦晚会

二、活动时间：20\*\*年12月20日晚6:30

三、活动地点：湖北第二师范学院大礼堂

四、活动对象：全校师生

五、活动主题：送祝福、迎新年

六、活动目的：

1、向新生展示我院师生热情活泼的一面，并向全校展示我院风采

2、喜迎新年的到来

七、主办单位：共青团湖北第二师范学院文学院委员会

湖北第二师范学院文学院学生会

湖北第二师范学院文学院社团联合会

承办单位：湖北第二师范学院文学院恒星话剧社

协办单位：湖北第二师范学院文学院国标舞协会、晨钟文学社

八、活动参加人员：

1.嘉宾：学校有关指导老师，社团联合会负责人，各社团的负责人及兄弟学校社团负责人

2.演员：文学院社团社员，其他社团成员及老师

3.工作人员：社团全体成员及学生会成员

4.观众：全院学生

九.市场分析

1.本次文学院元旦晚会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大，参与者多，节目精彩。能吸引更多师生观看，深受同学欢迎，必会引起全校性轰动。

2.在校大学生人口密集，为贵公司宣传的成效会很明显。

3.同广播电视报刊网络等媒体相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

4.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

5.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们文学院社联积累了不少宣传经验，在学校拥有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动。

十.宣传方式

1.横幅：为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅，(内容为\*\*\*\*\*\*公司预祝文学院元旦晚会取得圆满成功，及该公司的地址，联系方式)活动前一个礼拜粘贴在人流量最大的位置。

2.我们将在宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

3.冠名权：本次活动以“\*\*\*\*\*\*冠名赞助”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权。

4.传单宣传：传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单。该项目可独立。

5.海报宣传：海报上公司以赞助商的身份出现，并可印上公司标志。商家自己提供海报会更好。

6.小册子宣传：如公司有自己的宣传小册子可协助派发。册子由商家提供。

7.展板宣传：展板上可粘贴部分赞助商自己的1-2张海报

8.宣传栏宣传：赞助商的传单海报根据具体的需要而定

9.投影仪宣传：晚会现场可以播放赞助商需要宣传的内容。

10.奖品宣传：奖品由公司提供，可以出现在互动环节。

11.嘉宾发言：贵公司可派代表参加我们的晚会，可以在活动期间以嘉宾的身份上台发言。

12.现场鸣谢：晚会期间，公司名称以口头鸣谢形式由主持人大声念出。

预计赞助费用：3500元

十一。赞助活动的意义

1。增加校企间的交流与合作，共同学习，共谋发展。

2.扩大公司在我校的影响，通过全面的宣传，提高公司的声誉。

3.通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们衷心的\'希望能够以此次活动为契机和贵公司建立更长久的合作关系。

补充赞助方案：

1.独家赞助：独家赞助拥有活动的冠名权。

2.多家联合赞助：考虑3-5家，赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动期间。

3.商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果，我们都将乐于接受。

十二。协议签订：

为保障双方的利益，活动赞助事宜商定后将签订协议保障活动的合法性。赞助事项以协议为准，特殊情况双方本着友好原则进行协商。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn